

## Études internationales



**CHAZOURNES, Laurence Boisson de.** *Les contre-mesures dans les relations internationales économiques.* Genève-Paris, Institut Universitaire de Hautes Études Internationales-Éditions A. Pedone, 1992, 246 p.

Alfredo C. Robles

Volume 24, numéro 4, 1993

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/703252ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/703252ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Robles, A. C. (1993). Compte rendu de [CHAZOURNES, Laurence Boisson de. *Les contre-mesures dans les relations internationales économiques.* Genève-Paris, Institut Universitaire de Hautes Études Internationales-Éditions A. Pedone, 1992, 246 p.] *Études internationales*, 24(4), 893–894.  
<https://doi.org/10.7202/703252ar>

R. J. Gordon, Z. Griliches, J. Kendrick et F. M. Scherer, contribuent largement, depuis une dizaine d'années, à faire en sorte que la technologie, le changement technologique et l'innovation technologique soient considérés dans l'économie «théorique» comme étant des facteurs importants de croissance économique.

Pierre RIOPEL

*Direction des politiques technologiques  
Ministère de l'Industrie, du Commerce, et  
de la Technologie, Québec*

CHAZOURNES, Laurence Boisson de.  
*Les contre-mesures dans les relations  
internationales économiques*. Genève-  
Paris, Institut Universitaire de Hau-  
tes Études Internationales-Éditions  
A. Pedone, 1992, 246 p.

Voilà un sujet qui est bien d'actualité, se dira le lecteur ou la lectrice conscient(e) du fait que les menaces de recours à des contre-mesures ponctuent de plus en plus fréquemment les relations commerciales internationales. Au-delà de l'intérêt évident du sujet, Madame Boisson de Chazournes prend bien soin d'en souligner l'importance théorique : dans un ordre juridique international qui interdit le recours à la force et impose aux États le règlement pacifique des différends, les moyens de pression économique reçoivent «rang de faveur» (p. 53). C'est dire qu'une étude sur la pratique des contre-mesures dans le seul domaine économique serait néanmoins susceptible de nous offrir une «vision complète de la phénoménologie des contre-mesures dans l'ordre juridique contemporain» (p. 17). L'approche préconisée par l'auteure est ambitieuse, puisque «le régime d'exercice des contre-mesures doit être

abordé dans sa globalité» (p. 49). Il s'ensuit qu'une attention particulière devrait être portée à la pratique internationale, qu'elle soit diplomatique, conventionnelle ou jurisprudentielle» (p. 17). Toutefois le contenu de l'ouvrage n'est pas toujours à la hauteur de ses ambitions, de sorte que le lecteur ou la lectrice reste un peu sur sa faim.

Le plan de l'ouvrage, plutôt classique, est apparemment irréprochable. La première partie sur le concept de contre-mesures en droit international (pp. 19-65) ne constitue en fait qu'un simple rappel des notions de base en la matière, et la spécificité des contre-mesures dans le domaine des relations économiques internationales n'est traitée que dans quelques pages (pp. 57-65).

Il est vrai que la deuxième partie est consacrée à l'étude de la morphologie et de la dynamique des contre-mesures (pp. 67-131). Les dispositifs américain (section 301 et Super 301 de la Trade Act) et européen sont présentés (Règlement 2641/84) dans une perspective comparative ; neuf cas d'études sont ensuite examinés, allant de la «guerre des poulets» entre les États-Unis et la CEE, au différend plus récent relatif aux brevets pharmaceutiques opposant les États-Unis et le Brésil, en passant par le célèbre arbitrage franco-américain relatif aux ruptures de charge en pays tiers (pp. 92-118). Cet examen plutôt rapide de la pratique fait apparaître que le recours aux contre-mesures est moins fréquent que l'on n'aurait pu penser ; l'auteure souligne justement que c'est surtout la menace de recourir à de telles mesures qui est essentielle dans le contexte des négociations internationa-

les, dans la mesure où elle sert à marquer la détermination de l'État qui la brandit et à faire pression sur l'État cible. Par conséquent il est nécessaire d'identifier les facteurs juridiques ou para-juridiques qui conduisent les États à recourir ou à ne pas recourir à des contre-mesures (p. 119). Parmi ces «éléments contextuels» on peut citer les difficultés d'ordre structurel, les effets contre-productifs des contre-mesures pour les États qui les exercent, le faible impact d'un exercice de contre-mesures, et le risque d'escalade (pp. 120-126).

Pour mieux cerner la nature de contre-mesures en tant qu'instruments de négociation (pp. 126-131), il eût fallu les situer dans le contexte d'une théorie ou des théories globales de la négociation internationale, c'est-à-dire qu'il eût fallu une démarche s'inspirant autant de la science politique que de la science juridique. Au contraire l'auteure se borne, dans la dernière partie, à examiner les conditions juridiques de recours à des contre-mesures (pp. 133-200), ce qui entraîne de nombreuses redites par rapport aux deux premières parties. Enfin la conclusion (pp. 201-212), nous apparaît comme un résumé, plutôt qu'une véritable conclusion qui ouvre de nouvelles perspectives sur le sujet. Une bibliographie soigneusement établie et un index analytique accompagnent l'étude, apparats critiques que l'on rencontre trop rarement dans les ouvrages de langue française pour qu'ils méritent d'être remarqués.

Alfredo C. ROBLES, Jr.

Département de science politique  
Wellesley College, Wellesley, Mass.

WINHAM, Gilbert R. *The Evolution of International Trade Agreements*. Toronto, University of Toronto Press, 1992, 165 p.

Ce livre de Gilbert R. Winham fait partie d'une littérature déjà abondante qui a étudié, depuis un certain nombre d'années, les difficultés rencontrées à l'aboutissement de l'Uruguay Round. En effet, avec cet ouvrage, l'auteur veut apporter une explication nouvelle aux origines de la crise de confiance chez les États à l'endroit du régime du GATT, de même qu'aux problèmes vécus dans les présentes négociations multilatérales sur le commerce. Ainsi, pour comprendre l'état actuel des choses en matière de commerce international et de réglementation, l'auteur propose de replacer ces questions dans une dimension historique afin d'examiner les raisons d'existence des accords sur le commerce dans le monde pré-moderne et moderne. Cette approche, selon l'auteur, doit servir à répondre à une question centrale à son ouvrage : Quel est le rôle des accords sur le commerce dans le système moderne de l'État-Nation ? (p. 24)

C'est pourquoi, à partir d'une mini-synthèse historique développée dans le chapitre 1, Winham veut nous démontrer essentiellement deux choses. Tout d'abord, depuis l'époque des premières civilisations les nations ont toujours cherché à établir des rapports commerciaux servant à créer la richesse d'une part (théorie de Ricardo) et, d'autre part, à encourager les communications entre elles. Ensuite, le succès de ces relations imposait des règles que chacune des parties s'engageait à suivre.